

# 采购专员个人工作总结(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 采购专员个人工作总结篇一

埋尾补料流程的系统化改善进一步提高□xx年的重点工作之一埋尾补料，尤其是下半年应财务部相关要求，以及总三内部作出的关于埋尾补料流程的改变和确定，配合有效的激励考核措施，做到分工清晰，责任明确，埋尾的激励与考核过程中，可以得出；目前48小时完工率达80%，补料不及时是影响及时扫尾的重要原因，也是需要重点改善的地方，其次就是扫尾过程中，产生二次扫尾的频次过多，占影响及时扫尾的10%左右；从补料统计中可以看到。补料数量和金额较上半年减少50%，补料总金额控制在7万左右，正常损耗的物料占4万多；只要集中在交货贵重的电器件(如：电机、线路板、电源线等)，注塑件补料原因集中在生产过程中产生的不良和来料不良；20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

在20xx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝

试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

1) 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想要的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3) 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4) 参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

3) 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4) 参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 采购专员个人工作总结篇二

公司在不断的壮大，现已成为东北最大的以园林绿化、设计施工为主的集团公司，我所在的.采购也有3人变成5人、5人增加到10人。在过去一年随着公司的不断壮大我接触到从未接触过的外网工程与汽车维修保养，今年公司的工程量特别大，领导排我采购日常外网、硬景、软景等方面及车队所需用料。在工作中显出自己的不足，在工程非常忙的时候总是很着急，总想尽快把工程所需要的材料以最少的价格在保质保量的同时采购回来。着急的时候会 and 身边的同事发生一些不愉快，在领导批评教育下我马上改正。年初时我自己每天跑江南，每天工程所需材料繁多，都不是什么大宗采购都是比较小的，每天边开车边接电话而且一个人顾了东面顾不了西面，采购的东西多的时候一个人不方便去砍价定完货后又怕到货没有样品好只能在那看着，经常吃不上午餐，随着工程量的加大采购人员增加领导排牛兵我俩一起跑江南，有效的提高了采购速度，并能按时的完成领导布置的任务。

随着公司年初开工的七号地到星城的澜星润星再到九号地等硬景外网工程及相继完工以及春秋两季的灌木种植，现在正是进入了冬季大树采购进场阶段，在此总结一下从2月份开始到11月在我名下采购支出情况：255万元。（其中包括铺装石材、土建施工用号石、华圣通体砖、白灰、水泥、路边石、pe管、保温管及绿化用树木、架杆、大岗工人车队有槽车加油等支出71万）

支出如下：

- 1、苗木基地农家乐、实验室、大棚新建扩建等需要的日常用料及猪、鸡等家禽等支出57.6万元。
- 2、采购车队10台金刚车、2台推土机、3台钩机、2台50铲等及外网板车维修保养所需的配件工具支出18.8万元。

3、土建七号地泊岸用料、幸福新居啤酒广场用料、钢管扣件等租赁费用、农家乐九号地施工所需模板木方等材料、小区黑色路边施工养护用料及一部分的华盛通体砖白灰货款合计支出73.3万元。

6、水电用料采购九号地七号地星城小区景观亮化所需电缆，工程日常施工所需水电材料，景观绿化所需材料支出30万元。

在采购当中坚持做货比三家多询价多看在经常采购的商店做到价格最低采购速度最快尽量不延误工程施工以最快的速度把所需的材料送到现场。

采购部是关系到公司利益的重要部门，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在未来的工作中加紧学习自己所不熟悉材料与树木。努力完善自己，感谢我身边的好同事。

## 采购专员个人工作总结篇三

来公司已经是第二年了，一年的时间实在太快了一些，我还没有反应过来时，它就已经悄无声息的溜走了。其实这一年比先前一年更要平坦一些，刚开始来的第一年我对公司还是比较的陌生，和大家相处也正处在一个融合期，所以无论是工作上，还是自己的心理上，都存在一定的芥蒂，这也让我感觉工作的压力更大一些。现在已经是第二年了，这一年过来，我感觉自己有了很大一部分的进步了。比如说在工作上的安排计划，我现在可以说是比较的容易了。

这一年，我更注重的是计划，为什么会更重视计划?首先我认为做任何事情，如果没有一个计划的话那可能会出现很多的漏洞。更何况是作为一名采购员，更是需要做计划的。做好了计划之后，我会当场做一个采购总结，这也相当于我提前预知采购结果。然后真实采购任务完成之后，我会把结果和这份预先采购结果进行对比，看出现了一些怎样的改动，从

而判断自己的计划是否合理，也可以看出自己的能力是否有长进。这一年我用这样的方式实行下去，发现自己的任务完成的越发的圆满。一些小错误也不再犯了，自己处理事情的能力也有了提升，这是今年最大的一次进步。

其次，就是进行合理采购。公司的采购员其实有时候事情非常的麻烦，因为首先我要看是否符合预算，在节省这方面，我也需要花费更多的心思。首先我得保证最大的性价比，其次，我要考虑到各个部分的需求。在其中周旋其实是一件很繁琐也比较让人烦躁的事情。但是随着工作的阅历增加许多的小问题我当场就可以解决。在这一年也极少出现一些大问题。总而言之言□20xx这一年我的工作非常顺利，我也很开心能够度过工作愉快的一年。

其实这份工作最讲究的就是细心细致。就像我们考试一样，遇到一个难题时，我们要首先各种推算，各种尝试，最终一定可以选出作出一个正确答案。工作也是一样的，是我们个人的选择，也是我们个人能力的展示。因此，我认为这一年我的表现还是值得认可的，也希望我给领导的感受也是这样，希望自己可以真正的给公司带来一些价值，我也会更加努力向上，继续做好每天的工作，用心付出，收获回报！

最后我也想为自己接下来一年定下一个小目标，我会跟着这个目标继续努力，也希望可以给公司和同事们搭起来共同的快乐，感谢！也祝愿我们的未来！

## 采购专员个人工作总结篇四

时间如梭，韶光易逝。这半年的实习时光就这样哗啦一下过去了。我记得在来公司进行实习工作之前，还抱怨过实习时间太长了这件事情。但是现在，我却开始怀念起这段时光，开始觉得这段时光太过短暂。我开始怀念在实习期里，那些和同事们一起并肩作战加班到深夜的日子，那些在办公室里，我们为了我们的梦想，一起努力奋斗，一起沉浸在自己工作

中的日子。虽然在段时光里，我经历了很多挫折和磨难，但是它也给我带来了成长和进步，在这一点上，也是不可否认的事实。

在实习期里，我应聘的岗位是公司的采购专员岗位，但是因为我们公司里有一个规定，就是每一位来到公司实习的实习生都要到市场部进行三个月的销售工作考核。只有通过了这三个月的销售工作业绩考核，才能到自己最开始应聘的那个岗位继续进行实习工作。刚开始我对销售这个工作是有一点抵触的，但是一想到自己是来实行，是来积攒经验和学习的，所以也就接受了它。这个销售工作十分的辛苦，需要每天跑很多地方进行推销和宣传。但是通过我的努力和坚持，我最后还是通过了前三个月的实习考核。

到了后三个月，我才真正开始接触采购专员的工作。在后三个月里，我的主要工作是负责公司里大大小小的采购工作。虽然这个采购工作没有销售的工作那么辛苦，但是却很考验人的能力，需要有很强大的谈判和沟通能力才能为我们公司拿下一笔利润丰厚的订单。那个时候我才明白，前期的销售工作是为了我们后期采购的工作在做锻炼和铺垫。而这两个工作的实习经验都让我一生受用。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在大学时期，我们学到的都是书本里面的一些理论知识，比起我们在实习期里的一些实际操作，总觉得要少了点什么。直到参加工作以后，我才知道在工作中学习到了东西远远要比在课本上要来的更深刻，更长远。毕竟马克思还说过一句名言“实践出真理”。我在实习期里就深有体会。所以在以后的日子里，我一定会好好的珍惜我每一次工作的机会，好好的把握好我每一次上升的机遇和挑战。

## 采购专员个人工作总结篇五

任何工业企业的经营活动都是从采购所需的生产资料开始的。

生产性材料采购专员是执行非生产性材料集中采购工作的主体。如何作采购专员年终工作总结，下面是本站小编整理的采购专员年终工作总结，欢迎阅读。

## 一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

## 二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规



模来看，显然两家的标超目前的( )规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

### 三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售万，较xx年万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

## 五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1): 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式. 在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3) :参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4) :参与盘点工作. 让自己在实践中了解所有的零件. 了解仓库的库存量. 通过盘点工作. 了解零件物料在哪方面造成库存. 那些为死库存, 为何会造成这些库存量. 怎么才能消化库存, 让仓库成为零库存, 让我们的供应商成为我们的仓库.

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿

意和公司一起向着更高的目标前进 为我们的公司奉献一份力量!